

Crece ventas por redes sociales

[Enlace de documentos de ProQuest](#)

Resumen (Abstract): Según un estudio de la agencia de investigación Master Research, las redes sociales potencializan visitas web de tiendas, tal como ocurrió con Famsa, presente en Facebook y Twitter, que reportó un incremento de 385 por ciento anual a marzo de este año, comparado con el mismo mes de 2011, gracias a su presencia en redes sociales.

Master Research en conjunto con su área de Digital Intelligence realizó un análisis sobre la relación de la actividad online y en las redes sociales de las principales tiendas departamentales de descuento: Famsa, Viana, Elektra y Coppel.

Mientras que Viana, que no tiene presencia en redes sociales, ha presentado una disminución en el tráfico a su sitio web de 36.6 por ciento anual en marzo, en comparación con el mismo mes de 2011.

Enlaces: [Biblioteca Digital TEC](#)

Texto completo: MÉXICO.- El uso de perfiles en redes sociales ha contribuido a generar un mayor tráfico en los sitios web de tiendas como Famsa, Coppel, Viana y Elektra.

Según un estudio de la agencia de investigación Master Research, las redes sociales potencializan visitas web de tiendas, tal como ocurrió con Famsa, presente en Facebook y Twitter, que reportó un incremento de 385 por ciento anual a marzo de este año, comparado con el mismo mes de 2011, gracias a su presencia en redes sociales.

Edmundo Ramírez, director de Master Research, refirió que uno de los principales beneficios que obtienen las empresas que incursionan en redes sociales es que generan una mayor presencia entre el público objetivo, incrementan el tráfico al sitio web y en cierta medida motivan mayores ventas.

Master Research en conjunto con su área de Digital Intelligence realizó un análisis sobre la relación de la actividad online y en las redes sociales de las principales tiendas departamentales de descuento: Famsa, Viana, Elektra y Coppel.

Ramírez aseveró que Master Research determinó que las ventas de bienes de consumo duradero en las que se especializan las tiendas mencionadas tienen un cierto grado de complejidad, debido a que las personas que optan por adquirir refrigeradores, salas o comedores suelen realizar comparativos entre comercios antes de decidirse.

"Un factor importante que los usuarios manifestaron que toman en cuenta es el poder ver el catálogo de productos online y tener la opción de compra en línea", comentó.

Según el reporte de la consultora, el portal de Coppel es el que recibe mayor número de visitas al mes (alrededor de 232 mil mensuales).

"En el sitio de Coppel los visitantes permanecen más tiempo que en el resto de los sitios con un promedio de 7 minutos en el mes", reveló el reporte de la consultora.

Mientras que Viana, que no tiene presencia en redes sociales, ha presentado una disminución en el tráfico a su sitio web de 36.6 por ciento anual en marzo, en comparación con el mismo mes de 2011.

"Es notorio que las cadenas que no cuentan con presencia en redes sociales tienden a perder nuevos visitantes en sus sitios online", aseveró el experto.

Mercado potencial

En México cada vez existen más usuarios de internet lo ha sido aprovechado por las cadenas comerciales que cada vez han intensificado su presencia online.

Usuarios de internet en México

200620.2

200723.9

200827.6

200930.6

201034.9

201140.6

Fuente: AMIPCI, Inegi y Cofetel

Título: Crecen ventas por redes sociales

Autor: Rodríguez, Karla

Título de publicación: El Norte

Primera página: 6

Año de publicación: 2012

Fecha de publicación: Jun 8, 2012

Año: 2012

Sección: Negocios

Editorial: Editora El Sol, S.A. de C.V.

Lugar de publicación: Monterrey, Mexico

País de publicación: Mexico

Materia de publicación: General Interest Periodicals--Mexico

Tipo de fuente: Newspapers

Idioma de la publicación: Spanish

Tipo de documento: NEWSPAPER

ID del documento de ProQuest: 1019219613

URL del documento: <http://search.proquest.com/docview/1019219613?accountid=11643>

Copyright: Copyright Editora El Sol, S.A. de C.V. Jun 8, 2012

Última actualización: 2012-06-08

Base de datos: Latin American Newsstand

Contactar con ProQuest

Copyright © 2014 ProQuest LLC. Reservados todos los derechos. - **Términos y condiciones**